



Mi Universidad

Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Yaritza Hernández

Nombre del tema: El orador

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Comunicación oral

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gomez

Nombre de la Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia

Cuatrimestre: 2

EL ORADOR

EL LENGUAJE NO VERBAL

Es
El proceso en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras.
Ei
Manejo del cuerpo y la imagen del orador.

VESTIMENTA Y PRESENTACION

Es
La forma de vestir.
Ai
Igual que los quejos la ropa habla de nosotros.
Ei
Cuidado y limpieza de la ropa.
La
Sobriedad y elegancia
Ei
El color de la indumentaria

ESTILOS Y FORMAS DE EXPRESIÓN

Se
Puede distinguirse tres estilos fundamental en la oratoria de todos los tiempos.
Ei
Estilo ático o humilde
Es
El que observa en un discurso una gran corrección de lenguaje
Y
Al mismo tiempo, por una expresión muy sobria, sin grandes lujos formales
Ni
Imágenes poéticas, ni giros, ni irrisas, ni metáforas en general.
Estilo rodio o medium
Se
Caracteriza por suavidad del tono.
Por
Una belleza del discurso.
Estilo asiatico o vehemens
Es
Amplio, copioso, tiende a la ornamentación, a la brillante de expresión.
Incluso
Puede ser punzante, apasionado y ardiente.
Tiende
A conmovir al auditorio, a impactarlo emocionalmente.

El cuerpo habla
Es
De una importancia capital para poder aplicarlo adecuadamente.
Unos
Ejemplos serian
Si
Vemos a alguien tamborilear sus dedos sobre una superficie o golpear repetidamente uno a ambos pies sobre el piso, deducimos que está nervioso.
En
Una presentación o despedida un apretón de manos potente y seguro, nos deja con una sensación de confianza y satisfacción.

Funciones de la comunicación no verbal
Regulación
Se
Trata de una función altamente positiva y absolutamente necesaria, si bien no solemos ser conscientes de ella.
Repetición
Ei
El lenguaje corporal replica al verbal, reafirmando y potenciando de esa manera el mensaje lingüístico.
Refuerzo
Esta
Función de la comunicación no verbal es una suerte de correlato de lo que son los signos de admiración en el lenguaje escrito.
Contradicción
Ai
Ser el mensaje gestual incongruente con el lingüístico, le resta fuerza a este último y lo torna poco creíble, confiable o verosímil.
Complementación
Se
Produce cuando la conducta verbal amplifica o complementa al mensaje lingüístico.
Sustitución
Se
Produce cuando el lenguaje no verbal sustituye al verbal, en una suerte de momentáneo —dígalos con mímica!, el conocido juego infantil.

El manejo del cuerpo y la imagen del orador
En
Relación con la gestualidad, esto debe de evitar mientras habla en público:
No
Se cruce de brazos.
Tampoco se ponga las manos en el o los bolsillos.
No
Se tome las manos por delante
Absolutamente prohibidos los —paseos!! por el escenario o lugar de alocución.
Evite los ademanes ampulosos
Tenga en cuenta que contar con un atril le solucionará varios problemas.

¿Qué hago con las manos?
Un
buen truco consiste en tomar en una de sus manos algún objeto.
De
Tal forma de mantenerla ocupada y poder utilizar la otra.
Ei
Hablar sentado, es importante que esté erguido y que mantenga una distancia aproximada de 10 cm a la mesa y 10 cm al respaldar
Además
Requiere de otra serie de precauciones muy importantes.
No
Coloque sus brazos y manos bajo la mesa.
Tampoco
Ponga los codos sobre la mesa con los brazos y manos hacia el pecho.
Una
Posibilidad es colocar una mano al costado y otra a la altura de la cintura.

La fuerza del contacto visual
La
Potencia de la mirada es un tema estudiado por varias disciplinas del saber humano.
Ciertas
Recomendaciones al respecto.
Lo
Recomendable es mirar hacia el centro del salón.
Girar muy lentamente de cuando en cuando la cabeza hacia la izquierda y hacia la derecha.
Ai
Respecto, puede decirse que existen tres tipos de mirada
Una
Mirada empresaria o de negocios
La
Mirada social es la que se produce cuando se baja la dirección hacia debajo de los ojos y se mira el rostro
Y
Por último se conoce como mirada íntima o sentimental.

REFERENCIAS

- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/d18f2272ed693efe351d01baf91ea662.pdf>